INDUSTRY

PROFILE

Meat and Meat Products

Canada

89-00044/

Regional Offices

Newfoundland

Parsons Building
90 O'Leary Avenue
P.O. Box 8950
ST. JOHN'S, Newfoundland
A1B 3R9
Tel: (709) 772-4053

Prince Edward Island

Confederation Court Mall
Suite 400
134 Kent Street
P.O. Box 1115
CHARLOTTETOWN
Prince Edward Island
C1A 7M8
Tel: (902) 566-7400

Nova Scotia

1496 Lower Water Street
P.O. Box 940, Station M
HALIFAX, Nova Scotia
B3J 2V9
Tel: (902) 426-2018

New Brunswick

770 Main Street
P.O. Box 1210
MONCTON
New Brunswick
E1C 8P9
Tel: (506) 857-6400

Quebec

Tour de la Bourse
P.O. Box 247
800, place Victoria
Suite 3800
MONTRÉAL, Quebec
H4Z 1E8
Tel: (514) 283-8185

Ontario

Dominion Public Building
4th Floor
1 Front Street West
TORONTO, Ontario
M5J 1A4
Tel: (416) 973-5000

Manitoba

330 Portage Avenue
Room 608
P.O. Box 981
WINNIPEG, Manitoba
R3C 2V2
Tel: (204) 983-4090

Saskatchewan

105 - 21st Street East
6th Floor
SASKATOON, Saskatchewan
S7K 0B3
Tel: (306) 975-4400

Alberta

Cornerpoint Building
Suite 505
10179 - 105th Street
EDMONTON, Alberta
T5J 3S3
Tel: (403) 420-2944

British Columbia

Bentall Tower IV
Suite 1101
1055 Dunsmuir Street
P.O. Box 49178
Bentall Postal Station
VANCOUVER
British Columbia
V7X 1K8
Tel: (604) 666-0434

Yukon

108 Lambert Street
Suite 301
WHITEHORSE, Yukon
Y1A 1Z2
Tel: (403) 668-4655

Northwest Territories

Precambrian Building
P.O. Box 6100
YELLOWKNIFE
Northwest Territories
X1A 1C0
Tel: (403) 920-8568

For additional copies of this profile contact:

Business Centre
Communications Branch
Department of Regional Industrial Expansion
235 Queen Street
OTTAWA, Ontario
K1A 0H5

Tel: (613) 995-5771

PU 3002

INDUSTRY PROFILE

MEAT AND MEAT PRODUCTS

1988

FOREWORD

In a rapidly changing global trade environment, the international competitiveness of Canadian industry is the key to survival and growth. This Industry Profile is one of a series of papers which assess, in a summary form, the current competitiveness of Canada's industrial sectors, taking into account technological and other key factors, and changes anticipated under the Canada-U.S. Free Trade Agreement. Industry participants were consulted in the preparation of the papers.

The series is being published as steps are being taken to create the new Department of Industry, Science and Technology from the consolidation of the Department of Regional Industrial Expansion and the Ministry of State for Science and Technology. It is my intention that the series will be updated on a regular basis and continue to be a product of the new department. I sincerely hope that these profiles will be informative to those interested in Canadian industrial development and serve as a basis for discussion of industrial trends, prospects and strategic directions.

Minister

Canada

1. Structure and Performance

Structure

The meat and meat products industry sector (beef, veal, pork, lamb and horsemeat) acts as a direct link between farm livestock production and the wholesale/retail food distribution sector, by slaughtering and processing food animals. It produces a wide variety of meat products ranging from fresh and frozen to cured, smoked, canned or cooked products, sausages and delicatessen products of all kinds, as well as various by-products such as hides and tallow.

Marketing of meat is targeted to the retail level, though an increasing volume of sales are made to the hotel, restaurant and institutional (HRI) trade. By-products generally are sold to other industrial users or international trade brokers.

The meat industry in Canada had $8.76 billion total sales in 1986. An estimate of the breakdown of these sales amongst the major subsectors is: beef, $3.6 billion; pork, $2.5 billion; and processed meats, $2.5 billion. Meat industry shipments account for approximately 25 percent of total food industry shipments in Canada.

The industry also is the largest employer amongst the food industry complex. In 1986, there were an estimated 530 federally inspected establishments employing approximately 31 000 persons. The large number of both provincially inspected and non-inspected establishments, neither of which can deliver product outside the province of location, accounts for less than four percent of total meat production.

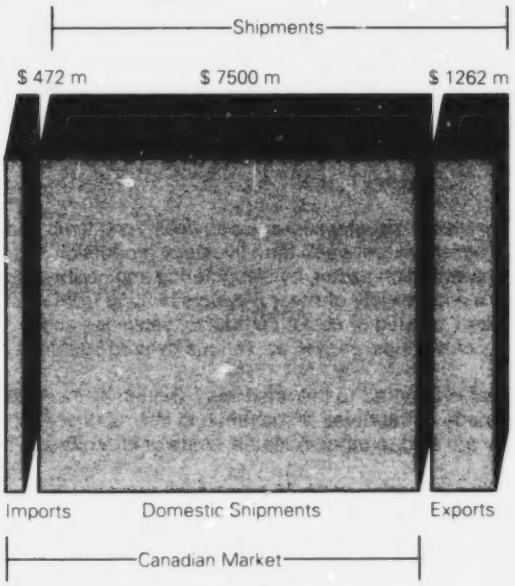
Production facilities in the sector range from those employing one or two persons to those in excess of one thousand. In 1985, 12 percent of the plants (i.e., those with 100 or more employees) accounted for 75 percent of the total sales volume. Corporate concentration levels in the industry are significant. In 1986, the four largest firms accounted for approximately 55 percent of shipments. The industry is dominated by Canada Packers Inc., which accounts for an estimated 29 percent of production. The next six, somewhat smaller, companies account for an additional 38 percent of the sector's output.

After years of steady decline, foreign ownership in this industry bottomed out at about five percent of production, but a recent investment by a major internationally oriented, vertically integrated U.S. firm in Alberta may signal a reversal of this trend. The entry into the Canadian industry of such firms is a powerful stimulus to structural change. Some Canadian firms recently have purchased plants in the United States to improve export distribution of their products by utilizing the existing distribution networks of these U.S. operations.

The meat industry in Canada originally developed as a series of full-line plants which usually slaughtered more than one species of livestock and further-processed at least some carcass portions. Such companies became wholesalers of fresh meats and all types of sausage and delicatessen products. The major companies generally have retained this structure in their marketing activities, but less than 20 percent of the industry now has full-line production facilities. Of these full-line plants, 70 percent are multi-species operations. During the past 20 years, specialization has developed and some plants only slaughter, some only cut, and some only produce processed products.

Regional Industrial Expansion
Ministry of State Science and Technology Canada

Expansion industrielle regionale
Ministere d'État Sciences et Technologie Canada



Imports, Exports and Domestic Shipments 1986

Because the industry operates in a North American market for both livestock and meat, supplies of basic product for processing are readily available at competitive price levels, a factor which encourages a growing separation between slaughtering and processing.

This nation-wide industry has a major presence in all regions, but is more heavily concentrated in Quebec, Ontario and Alberta. In general, slaughter plants are located near centres of livestock production, and processing plants are concentrated in, or close to, major population centres. Livestock production has developed in areas that have competitive advantages, primarily due to availability of low-cost land, feed and water. Provincial programs aimed at developing regional self-sufficiency have contributed to major shifts in the centres of livestock production and the location of slaughter and cutting operations. Notable examples are hog production in Manitoba and Quebec and beef slaughtering and cutting in Alberta.

The meat and meat products industry exported more than $1.26 billion worth of products in 1986, which represents 14 percent of the total Canadian shipments. The approximate breakdown of this total is as follows: red meats, $867 million; offals, $63 million; processed meats, $40 million; and by-products, $286 million. Of total exports, pork accounts for $627 million and beef for $198 million. The major export markets are the United States and Japan for beef and pork, France and Japan for horsemeat, and the United States and Europe for fancy meats (e.g., tripe and sweetbread). Exports of processed meats are relatively minor. Pork exports grew at about nine percent annually on a volume basis during the mid-1980s, while beef exports peaked in 1985 in response to cyclical factors.

Imports in most years average less than seven percent of total production and consist chiefly of the types of product that cannot be produced in sufficient volume to meet domestic needs. The major import is boneless "manufacturing beef" used in ground beef for the retail and fast food trade, and in the production of sausage and delicatessen products. These imports originate primarily from Australia and New Zealand. The bulk of meat imports from the United States consists of high-quality beef for the HRI trade. Levels of meat imports and exports between Canada and the United States have varied considerably over time due to cyclical fluctuations in livestock production in both countries.

The meat industry already operates in an almost tariff-free North American market, with prices in the United States and Canada closely following each other. Market prices are widely reported, and Canadian prices also react quickly to fluctuations in exchange rates. Changing market prices for finished products are rapidly passed back to the livestock producer by increases or reductions in livestock prices.

Performance

The major meat industry companies are mature and financially strong. In response to the relatively low rate of return on their investments, many companies are endeavouring to diversify, both within and outside the sector. Most of the firms are privately held and very little financial data is available. However, it appears that major meat-slaughtering and processing companies have had net profits around one percent of sales for the past few years, a performance which closely matches that of their U.S. competitors. Smaller companies engaged solely in processing appear to perform better.

Red meat consumption in Canada has declined from 74 kg in 1973 to 71.6 kg per capita in 1985 due to a combination of perceived health concerns, an aging population and a steady rise in poultry meat consumption. The latter rose from 12.3 kg to 20 kg per capita in the same period.

Employment in the industry rose from 31 000 in 1973 to almost 35 500 in 1981; since then it has been declining and stabilizing at about 31 000 since 1984.

All livestock slaughtering plants have operated at rates of capacity ranging from 55 percent to 90 percent over the past ten years, during which time numerous plant closures have occurred. These closures have greatly reduced the number of full-line, multi-species plants where capacity underutilization was a particular problem. Current capacity utilization rates range from 75 percent to 90 percent.

2. Strengths and Weaknesses

Structural Factors

The Canadian meat industry has strengths which have ensured its success to date. These include reliable supplies of high-quality livestock available at competitive prices, an internationally respected quality control and inspection system and enough firms to ensure regional and niche markets are adequately served.

The industry generally is well supplied with cattle and hogs on a national basis, although regional differences in livestock availabilities determine the nature of the industry in a given area. Livestock costs represent about 78 percent to 80 percent of the industry's cost of sales in both Canada and the United States.

All meat plants shipping products inter-provincially must be federally inspected, a requirement which ensures that the highest standards of hygiene are maintained. High inspection standards have made Canadian meat acceptable in virtually every major commercial market.

The industry is well placed to serve the major urban markets in Canada and certain regional markets in the United States, the world's largest meat importer. Major plants are located close to the main rail and truck transportation routes. Transportation costs have little effect on the competitiveness of the industry, as they are usually absorbed by the producers in the market prices for livestock.

Recently, a number of companies specializing in ethnic types of sausage and delicatessen products have been formed. These "market niche" companies tend to be more profitable than those producing commodity-type products such as wieners, bologna and sliced bacon. While some processed products are exported into the nearby regions of the United States, total volume of processed meat exports is not large.

The Canadian meat industry also suffers from a number of weaknesses. When compared to the American industry, which is closest to it in structure and basic economics, all segments of Canada's industry are affected by a number of potentially negative factors. These factors include a degree of overcapacity, a lack of economies of scale, an underdeveloped international marketing network, a wage and productivity gap and, finally, a capital replenishment problem.

Overcapacity has plagued the industry mainly because of cyclical fluctuations and regional shifts in livestock supplies, and the continued operation of obsolete facilities including most multi-species plants. Planned new investment in western Canada and Ontario could accelerate the rationalization of the industry.

In spite of the trend towards specialization, Canadian plants are considerably smaller than the mainline U.S. plants, many of which have been built in the past decade. U.S. meat companies generally are more integrated due to major acquisitions by the top companies. In general, modern equipment and technology are in use throughout the industry, although the size of the Canadian market does not warrant the incorporation of the high-speed production lines typical of the large American or European Community (E.C.) plants. Because the Canadian industry operates on very low rates of return due to intense domestic market competition, it has difficulty in accumulating sufficient capital to carry out major modernization programs rapidly.

In addition, in order to ship interprovincially or internationally, plants must meet Canadian Federal Meat Hygiene and Inspection Regulations which have a major influence on plant layout, equipment and costs of construction.

While a number of the more progressive Canadian firms maintain sales and distribution networks outside of Canada, the high cost of such marketing operations has limited their use. Many Canadian firms rely on export brokers or trading houses to handle their limited export sales, which are usually secondary to their serving of the domestic market.

Labour costs account for about 10 percent of the cost of sales in both Canada and the United States. The wage and fringe-benefits levels of some Canadian plants are above those in the United States. In recent years, the U.S. meat packing industry has challenged the traditional wage-setting mechanism. Consequently, wage rates have been reduced and the number of non-unionized plants is growing. In consequence, many U.S. plants, particularly those engaged in slaughtering, have a labour-cost advantage currently in the order of 10 percent.

Trade-related Factors

The world trade in meat is relatively limited and is essentially dominated by the United States, E.C., Australia, New Zealand, Argentina and Canada. Worldwide, the meat industry is essentially domestically oriented and very few producers export more than 10 to 15 percent of their production. Large domestic markets are essential for a strong slaughtering/processing industry capable of exporting on a competitive basis. Commercial trade has been increasingly influenced by surplus disposal programs in the E.C. and the United States as well as by restrictive import systems in developing markets such as Japan and Korea.

The Canadian meat industry remains domestically oriented, but trade flows are increasingly important in determining profits and the pattern of investment within the industry. Most two-way trade occurs with the United States, but beef imports from Australia and New Zealand and pork exports to Japan are important factors. World trade in meat is increasingly influenced by production and export subsidies undertaken by the E.C.

Canadian exporters face trade barriers, such as import quotas and health regulations, which severely limit exports to formerly important markets in the E.C. This results in greater dependence on the United States and Japan as export markets, where Canadian producers face intense competition and occasional trade disruptions.

U.S. tariffs on beef range from 2¢/lb. to four percent ad valorem and are, with the exception of consumer-ready beef products, low enough to permit major product flows.

Canadian tariffs on beef are also low at 2¢/lb. for fresh or frozen cuts. In contrast, the E.C. rates are 20 percent plus a variable levy while Japan's tariff is 25 percent.

Beef has been imported from the United States, Australia, New Zealand, Denmark, Ireland and Nicaragua. E.C. exports of subsidized beef to Canada were subjected to a countervailing duty in 1985. The E.C. has appealed this action to a GATT panel and this issue remains unresolved. Fresh and frozen pork can enter Canada duty-free, subject only to health regulations. In recent years pork has entered Canada only from the United States, Denmark and Ireland.

Both Canada and the United States have meat import legislation which, when invoked, can provide for quantitative restrictions on the imports of beef and veal. Imports of sheep and goat meat into the United States are also covered. Application of this legislation has caused periodic disruption of the North American beef trade. The application of restrictions by one country usually necessitates comparable action by the other to avoid trade diversion.

Total Shipments and Employment

Canada exports mainly cow beef to the United States, and, in return, buys more expensive cuts for the HRI trade. Differences in the Canadian and U.S. beef grading systems have a direct influence on two-way trade. The U.S. grading system provides a premium for the fatter grades of cattle, whereas the Canadian system does the reverse. Lean cattle are priced at a premium in Canada. In consequence, the leaner grades which Canadian companies have in greater abundance and wish to ship to U.S. markets, often cannot compete with comparable U.S. product.

Canadian processors generally have been unsuccessful in exporting beef to Japan. The Japanese have strict import limits on beef and the marbled beef cuts required by this market are more readily available from the United States.

Canada is one of the largest pork exporters in the world, the major competitors being Denmark and the United States, in that order. The United States is Canada's most important export market for pork (77 percent of export sales) followed by Japan (21 percent). This lack of diversity in our export markets exposes the pork industry to any declines in demand in these two markets. The E.C., a formerly important export market, has set extremely high tariffs (20 percent) as well as variable levies on pork, making access to that market extremely difficult.

In 1984, the U.S. National Pork Producers' Council complained that American hog producers were being injured by an influx of low-priced Canadian hogs and pork. As a result, a countervailing duty was applied to all imports of Canadian live hogs effective July 25, 1985, but not on dressed pork. This measure has reduced the movement of live hogs to the United States.

Several elements of the Canada-U.S. Free Trade Agreement will have direct implications for the meat and meat products sector. These include: mutual exemption from restrictions under the meat import laws, the elimination of tariffs, efforts to harmonize technical regulations, efforts to make meat inspection systems equivalent, prohibition of export subsidies on bilateral trade in agricultural products and the establishment of new arrangements for a trade-dispute settlement mechanism. Indirect effects may stem from the elimination of import licences for feed grains under the control of the Canadian Wheat Board once each country's grain support levels are equivalent, and from the removal of tariffs on equipment and packaging material used in the industry.

Technological Factors

The technology in use in the Canadian industry is generally at the same level as that in other developed countries. However, there are several plants in both the United States and the E.C. which have incorporated high-speed, high-volume technology. To date, this technology is not yet in use in Canada, due to the smaller size of Canadian markets and the uncertainty of export markets. However, a world-scale beef plant now being built in Alberta with export markets as a target will introduce high-volume technology and plant practise to Canada.

The major technological changes expected by the industry include increased plant automation, electronic grading and new packaging concepts which, by extending product shelf life, could have major implications on how meat is distributed.

Other Factors

While the government has a major involvement in one element of the animal protein industry through supply-management programs governing poultry production, this is not so in the case of the beef and pork sectors. There are, however, extensive federal health and inspection regulations. Changes have been made in beef cutting standards to make them more compatible with international practices.

Income stabilization programs at the producer level tend to smooth out production cycles. Many provinces have "top-loaded" the federal income stabilization programs with programs designed to encourage local self-sufficiency in livestock production. A tripartite (federal, provincial, producer) income stabilization program for cattle and hogs, providing for equal participation, became law in 1985.

The province of Alberta has a major program designed to lower the cost of feed grains (Crow Rate Offset). Now in its second year, this program is encouraging livestock feeding and is expected to increase livestock supplies to local beef and pork processors.

3. Evolving Environment

Domestic per capita demand for all red meats will probably continue to decline modestly in the future due to the aging of the population, changing lifestyles and real or perceived health-related factors. Substitution of white for red meats will continue to occur, limited to some extent by the poultry supply-management programs.

Development of new methods of product handling and distribution will continue as technological changes occur. As an example, increased boxing of block-ready or retail-ready beef-cuts in, or close to, the slaughter plant, and the consequent elimination of shipments of whole sides of beef to the major markets would increase efficiency, but would also require a restructuring of the distribution system (for example, the elimination of meat cutting at the retail level).

Boxing, particularly if used as part of a branded product marketing effort, is seen as the direction of future development within the beef industry. There also is potential to improve pork distribution and extend product shelf-life by introducing a similar system for pork. These developments already are well advanced in Europe and the United States and may eventually result in the elimination of cutting and packaging at the supermarket, and its replacement by central cutting and packing operations.

The meat industry, by its very nature, is a low-margin, high-throughput industry and intense competition for market share could lead to futher rationalization over the next decade. Replacement of obsolete facilities and new entries could restructure the industry in some regions. This will be particularly true in western Canada where several large firms, including a foreign multinational, are in the process of investing in the industry. This additional capacity will have a significant impact on the structure and profitability of the remaining firms in the industry and may shift slaughtering and processing closer to centres of livestock concentrations.

The Canada-U.S. Free Trade Agreement (FTA) is seen by the industry as a major improvement in the security of access to the increasingly important American market. The exemption from the Meat Import Law, in particular, will remove the recurring threat of total border closures to beef exports. In addition, the eventual elimination of tariffs, the gradual harmonization of technical standards and the prospect of better trade-dispute settlement mechanisms should encourage Canadian companies to invest in new larger-scale facilities capable of supplying regional markets on a continental rather than a national basis. U.S. companies also can be expected to increase their efforts to penetrate the Canadian market, particularly in Ontario and Quebec. In the long run, increased two-way trade is expected to result.

4. Competitiveness Assessment

The Canadian industry as a whole is capable of producing most meat products at prices sufficiently competitive to ensure a predominant role in supplying the domestic market as well as the ability to export, to a limited extent, to the United States and Japan on a commercial basis. While Canadian firms in general still remain well behind their American counterparts in their scale of export operations, their international marketing networks and the range of value-added product lines they can offer at internationally competitive prices, some firms, particularly in Alberta, are now committing increased resources to developing export sales. Companies which already have access to international distribution networks have a growing competitive advantage.

The slaughtering industry is competitive with the industries of other commercial exporting countries, and can remain so by continuously improving efficiency and lowering its cost of production. Plant upgrading, the implementation of some robotics and the maintenance of adequate capacity levels will be important factors in maintaining and improving competitiveness. The processed products component of the industry will continue to be capable of meeting brand-name competition which is intensifying.

Implementation of the Free Trade Agreement will have a positive effect by encouraging larger scale operations as companies respond to greater certainty of access to the world's largest market for meat. Improved access will encourage regional shifts in production to reflect continental, rather than national, marketing opportunities. In the long run, increased two-way trade is expected to result. The meat industry has a solid base upon which to build internationally oriented firms.

For further information concerning the subject matter contained in this profile, contact:

Service Industries and Consumer Goods Branch
Department of Regional Industrial Expansion
Attention: Meat and Meat Products
235 Queen Street
Ottawa, Ontario
K1A 0H5

(613) 954-2936

PRINCIPAL STATISTICS — SIC(s) COVERED: 1011 (1980)

	1973	1982	1983	1984	1985	1986
Establishments	473	482	499	536	535	530
Employment	30 937	34 319	32 273	30 836	31 370	31 000
Shipments ($ millions)	3 288	7 920	7 854	8 277	8 248	8 762
Gross domestic product (constant 1981 $ millions)	854 6	1 067 5	939 1	956 4	1 069 1	1 063 1
Investment ($ millions)	119 0	153 3	167 8	179 8	190 0	N A
Profits after tax ($ millions)	N A	71 6	93 8	94 0	95 0	N A
(% of income)	N A	0 8	1 0	1 0	1 0	N A

TRADE STATISTICS

	1973	1982	1983	1984	1985	1986
Exports ($ millions)	294	1 022	1 079	1 118	1 048	1 262
Domestic shipments ($ millions)	2 994	6 898	6 775	7 159	7 200	7 500
Imports ($ millions)	264	426	480	521	574	472
Canadian market ($ millions)	3 258	7 324	7 255	7 680	7 774	7 972
Exports as % of shipments	9	13	14	14	14	14
Imports as % of domestic market	9	6	7	7	7	6
Canadian share of international market	1 78	3 23	3 04	3 30	3 27	3 10

Source of imports		U S	E C	AUSTRALIA & N Z	OTHERS
(% of total value)	1982	47	4	39	10
	1983	47	6	33	14
	1984	50	12	22	16
	1985	45	14	26	15
	1986	48	6	43	3

Destination of exports		U S	E C	ASIA	OTHERS
(% of total value)	1982	48	11	26	15
	1983	42	9	23	26
	1984	57	12	21	10
	1985	59	4	12	25
	1986	63	9	16	12

(continued)

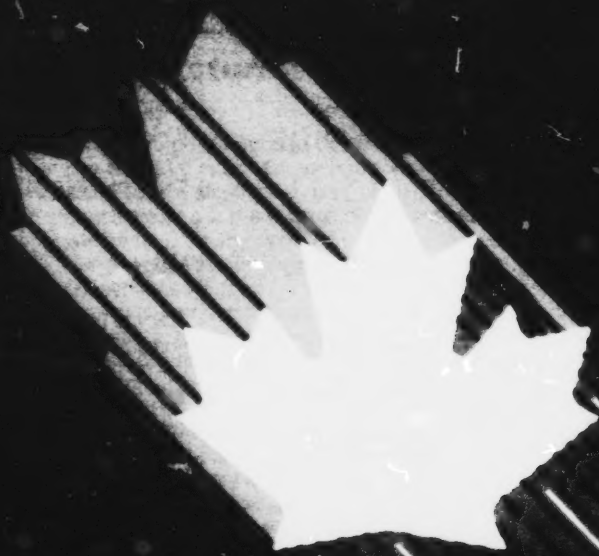
REGIONAL DISTRIBUTION — Average over the last 3 years

	Atlantic	Quebec	Ontario	Prairies	B C
Establishments -- % of total	4 3	24 9	35 9	27 1	7 8
Employment -- % of total	1 0	24 2	39 0	27 7	8 1
Shipments -- % of total	0 5	25 8	32 4	35 3	5 8

MAJOR FIRMS

Name	Ownership	Location of Major Plants
1 Canada Packers Inc	Canadian	Ontario, Quebec, Alberta, Saskatchewan
2 Burns Meats Ltd	Canadian	Alberta, Manitoba, Ontario
3 J M Schneider Ltd	Canadian	Ontario, Manitoba, Alberta
4 Cooperative Federee	Canadian	Quebec
5 Gainers Inc	Canadian	Alberta, Ontario

PROFIL
DE L'INDUSTRIE



Viande et produits dérivés

Canada

Bureaux régionaux

Terre-Neuve

Parsons Building
90, avenue O'Leary
C.P. 8950
ST. JOHN'S (Terre-Neuve)
A1B 3R9
Tél. : (709) 772-4053

Île-du-Prince-Édouard

Confederation Court Mall
134, rue Kent
bureau 400
C.P. 1115
CHARLOTTETOWN
(Île-du-Prince-Édouard)
C1A 7M8
Tél. : (902) 566-7400

Nouvelle-Écosse

1496, rue Lower Water
C.P. 940, succ. M
HALIFAX
(Nouvelle- Écosse)
B3J 2V9
Tél. : (902) 426-2018

Nouveau-Brunswick

770, rue Main
C.P. 1210
MONCTON
(Nouveau-Brunswick)
E1C 8P9
Tél. : (506) 857-6400

Québec

Tour de la Bourse
800, place Victoria
bureau 3800
C.P. 247
MONTRÉAL (Québec)
Tél. : (514) 283-8185

Ontario

Dominion Public Building
1, rue Front ouest
4e étage
TORONTO (Ontario)
M5J 1A4
Tél. : (416) 973-5000

Manitoba

330, avenue Portage
bureau 608
C.P. 981
WINNIPEG (Manitoba)
R3C 2V2
Tél. : (204) 983-4090

Saskatchewan

105, 21e Rue est
6e étage
SASKATOON (Saskatchewan)
S7K 0B3
Tél. : (306) 975-4400

Alberta

Cornerpoint Building
10179, 105e Rue
bureau 505
EDMONTON (Alberta)
T5J 3S3
Tél. : (403) 420-2944

Colombie-Britannique

Bentall Tower IV
1055, rue Dunsmuir
bureau 1101
C.P. 49178, succ. Bentall
VANCOUVER
(Colombie-Britannique)
V7X 1K8
Tél. : (604) 666-0434

Yukon

108, rue Lambert
bureau 301
WHITEHORSE (Yukon)
Y1A 1Z2
Tél. : (403) 668-4655

Territoires du Nord-Ouest

Precambrian Building
Sac postal 6100
YELLOWKNIFE
(Territoires du Nord-Ouest)
X1A 1C0
Tél. : (403) 920-8568

Pour obtenir des exemplaires de ce profil, s'adresser au :

Centre des entreprises
Direction générale des communications
Expansion industrielle régionale
235, rue Queen
OTTAWA (Ontario)
K1A 0H5

Tél. : (613) 995-5771

PU 3002

PROFIL DE L'INDUSTRIE

VIANDE ET PRODUITS DÉRIVÉS

1988

AVANT-PROPOS

Étant donné l'évolution actuelle des échanges commerciaux et leur dynamique, l'industrie canadienne, pour survivre et prospérer, se doit de soutenir la concurrence internationale. Le profil présenté dans ces pages fait partie d'une série de documents qui sont des évaluations sommaires de la compétitivité de certains secteurs industriels. Ces évaluations tiennent compte de facteurs clés, dont l'application des techniques de pointe, et des changements qui surviendront dans le cadre de l'Accord de libre-échange. Ces profils ont été préparés en consultation avec les secteurs industriels visés.

Cette série est publiée au moment même où des dispositions sont prises pour créer le ministère de l'Industrie, des Sciences et de la Technologie, fusion du ministère de l'Expansion industrielle régionale et du ministère d'État chargé des Sciences et de la Technologie. Ces documents seront mis à jour régulièrement et feront partie des publications du nouveau ministère. Je souhaite que ces profils soient utiles à tous ceux que l'expansion industrielle du Canada intéresse et qu'ils servent de base aux discussions sur l'évolution, les perspectives et l'orientation stratégique de l'industrie.

Ministre

Canada

1. Structure et rendement

Structure

L'industrie de la viande et des produits dérivés (bœuf, veau, porc, agneau et cheval) sert d'intermédiaire entre les éleveurs de bétail et le secteur de la distribution d'aliments en gros et au détail, grâce à l'abattage des animaux de boucherie et à la transformation de la viande. On y retrouve une grande variété de produits, depuis les viandes fraîches et surgelées y compris les viandes traitées, fumées, cuites, mises en conserve et les charcuteries, sans oublier les sous-produits comme les peaux et le suif.

La commercialisation est axée sur la vente au détail, même si une part croissante des ventes se fait aux hôtels, aux restaurants et aux institutions. Les sous-produits se vendent généralement à l'industrie ou à des courtiers en commerce international.

En 1986, au Canada, les ventes totales dans ce secteur se chiffraient à 8,76 milliards de dollars, ainsi réparties : 3,6 milliards pour le bœuf, 2,5 milliards pour le porc, 2,5 milliards pour les viandes transformées. Les expéditions, quant à elles, représentaient 25 p. 100 de l'ensemble des expéditions de l'industrie alimentaire canadienne.

Dans l'industrie alimentaire, l'industrie de la viande est, en outre, l'employeur principal. En 1986, on estimait à 530 le nombre d'établissements inspectés par le gouvernement fédéral, avec environ 31 000 employés. Les établissements inspectés par les gouvernements provinciaux ou non inspectés, qui ne peuvent vendre leurs produits à l'extérieur de leur province, ne représentaient que 4 p. 100 de la production totale de viande.

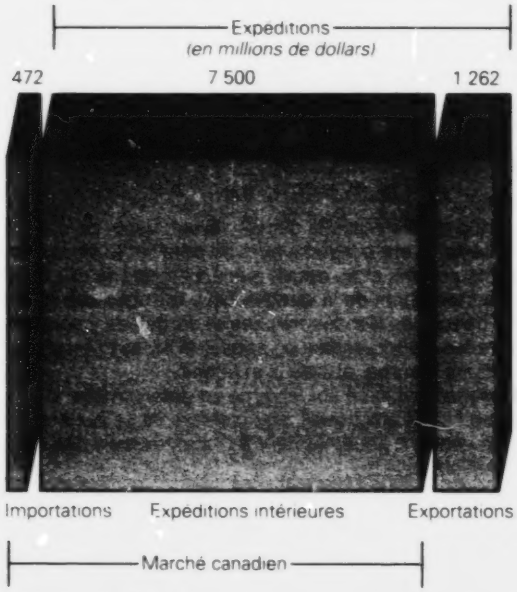
La taille des entreprises de ce secteur varie : certaines emploient une ou deux personnes, d'autres, plus de mille. En 1985, 12 p. 100 des usines, soit les installations de 100 employés ou plus, accaparaient 75 p. 100 des ventes totales. C'est une industrie à concentration marquée. En 1986, les quatre entreprises principales se partageaient environ 55 p. 100 des expéditions, Canada Packers Inc. dominant avec 29 p. 100 de la production. Quant aux six autres, de moindre envergure, elles se partagent encore 38 p. 100 de la production.

Après plusieurs années de baisse régulière, la propriété étrangère dans cette industrie en était arrivée à son plus bas niveau, près de 5 p. 100 de la production; cependant, l'investissement récent, en Alberta, d'une entreprise américaine d'envergure internationale, à intégration verticale, marque peut-être le renversement de cette tendance. L'entrée de ce type de sociétés dans l'industrie canadienne est un puissant facteur incitatif de changement. Dernièrement, certaines entreprises canadiennes ont acheté des usines aux États-Unis afin d'améliorer la distribution de leurs exportations, utilisant les réseaux américains déjà en place.

A l'origine, l'industrie de la viande regroupait des usines intégrées qui assuraient l'abattage du bétail et la transformation d'une partie des carcasses; elles devenaient, de fait, des grossistes de viande fraîche et de charcuteries. De façon générale, les grandes entreprises ont conservé cette structure, mais les installations intégrées ne se retrouvent plus maintenant que dans 20 p. 100 de l'industrie.

Expansion industrielle régionale
Ministère d'État Sciences et Technologie Canada

Regional Industrial Expansion
Ministry of State Science and Technology Canada



1986-Importations, exportations et expéditions intérieures.

De celles-ci, 70 p. 100 sont des usines polyvalentes de transformation complète. Au cours des 20 dernières années, les usines se sont spécialisées, certaines se consacrant exclusivement à l'abattage ou au découpage, d'autres, uniquement à la transformation.

Puisque l'industrie exploite à la fois le marché nord-américain du bétail et de la viande, l'approvisionnement en produits de base destinés à la transformation est largement offert à des prix concurrentiels, ce qui favorise la séparation, d'ailleurs croissante, entre l'abattage et la transformation.

Cette industrie d'envergure nationale est bien représentée dans toutes les régions, mais elle se concentre surtout au Québec, en Ontario et en Alberta. En général, les usines d'abattage se situent à proximité des grandes régions d'élevage, tandis que les usines de transformation se trouvent près des grands centres urbains. La production de bétail se fait dans les régions qui jouissent d'avantages concurrentiels, comme la disponibilité de terres bon marché et l'abondance de pâture et d'eau. Les programmes provinciaux favorisant l'autonomie régionale ont entraîné de grands changements dans les centres de production de bétail et dans le choix de l'emplacement des entreprises de découpage et d'abattage; entre autres, mentionnons la production du porc, au Manitoba et au Québec, et l'abattage et le découpage du bœuf, en Alberta.

En 1986, les exportations de l'industrie de la viande et des produits dérivés ont atteint plus de 1,26 milliard de dollars, soit 14 p. 100 de l'ensemble des expéditions canadiennes, lesquelles, selon les estimations, se répartissent ainsi : viande rouge, 867 millions; abats, 63 millions; viandes transformées, 40 millions; sous-produits, 286 millions. En tout, les exportations de porc se sont élevées à 627 millions, celles du bœuf, à 198 millions. Les principaux marchés d'exportation du bœuf et du porc sont les États-Unis et le Japon, ceux de la viande de cheval, la France et le Japon, et ceux des viandes recherchées — les ris et les tripes —, les États-Unis et l'Europe. Les exportations de viandes transformées sont négligeables. Vers le milieu des années 80, l'augmentation annuelle des exportations de porc, en volume, était d'environ 9 p. 100, alors que des facteurs cycliques faisaient plafonner les exportations de bœuf en 1985.

En général, les importations représentent en moyenne moins de 7 p. 100 de la production totale et touchent surtout les produits impossibles à fabriquer en quantité suffisante pour répondre à la demande intérieure. La principale importation est le « bœuf de transformation », désossé, qui sert à la production de bœuf haché destiné à la vente au détail et à la restauration rapide, de même qu'à la production de charcuteries; ces importations proviennent surtout d'Australie et de Nouvelle-Zélande. Le gros des importations américaines consiste en bœuf de haute qualité, destiné au marché des hôtels, des restaurants et des institutions. Le commerce de la viande entre le Canada et les États-Unis a varié considérablement, avec le temps, en raison du cycle de la production du bétail dans ces pays.

En Amérique du Nord, l'industrie de la viande se livre déjà au libre-échange, car les prix aux États-Unis et au Canada évoluent en parallèle. Les prix du marché sont rapidement diffusés et les prix imposés au Canada réagissent rapidement aux fluctuations des taux de change. Tout changement de prix des produits finis est transmis aux producteurs, avec majoration ou baisse correspondante du prix du bétail.

Rendement

Les principales entreprises de ce secteur sont en pleine maturité et financièrement solides. Comme le taux de rendement des investissements est relativement bas, bon nombre d'entreprises ont opté pour la diversification, tant à l'intérieur qu'à l'extérieur du secteur. Presque toutes appartiennent à des intérêts privés; par conséquent, les données financières sont rares. Cependant, au cours des dernières années, la plupart des usines d'abattage et de transformation ont enregistré, au chapitre des ventes, un bénéfice net d'environ 1 p. 100, ce qui correspondrait à peu près au rendement de leurs concurrentes américaines. Les résultats semblent meilleurs chez les petites entreprises qui se limitent à la transformation.

Au Canada, la consommation annuelle de viande rouge par personne est passée de 74 kg, en 1973, à 71,6 kg, en 1985. Cette diminution est due à divers facteurs : préoccupations de santé, vieillissement de la population, croissance régulière de la consommation de volaille; pour la même période, cette dernière est passée de 12,3 kg à 20 kg.

Les emplois dans l'industrie sont passés de 31 000, en 1973, à près de 35 500, en 1981, pour diminuer de nouveau à environ 31 000 depuis 1984.

Au cours de la dernière décennie, le taux de production de toutes les usines d'abattage variait de 55 à 90 p. 100, et plusieurs avaient dû fermer. Ces fermetures ont donc réduit le nombre des usines polyvalentes de transformation complète, où la sous-utilisation était particulièrement marquée. Le taux actuel d'utilisation de la capacité de production varie de 75 à 90 p. 100.

2. Forces et faiblesses

Facteurs structurels

Le succès connu jusqu'ici par ce secteur tient à ces forces : la fiabilité des approvisionnements en bétail de haute qualité et à prix concurrentiels, des systèmes de contrôle de la qualité et d'inspection dont la réputation n'est plus à faire, et un nombre suffisant d'entreprises desservant les marchés régionaux et spécialisés.

A l'échelle nationale, les approvisionnements bovins et porcins sont généralement suffisants, même si les disparités régionales à ce chapitre déterminent la nature de l'industrie dans une région donnée. Tant au Canada qu'aux États-Unis, le prix du bétail constitue près de 78 à 80 p. 100 du coût des marchandises vendues.

Pour assurer le maintien des normes d'hygiène les plus strictes, toutes les usines qui vendent dans d'autres provinces sont soumises au système d'inspection fédéral; grâce à ces normes sévères, la viande canadienne pourrait se vendre pratiquement sur tous les marchés commerciaux d'importance.

L'industrie est bien placée pour répondre à la demande des principaux marchés urbains du Canada et de certains marchés régionaux américains, le plus grand importateur de viande au monde. Les principales usines sont situées à proximité des grands axes routiers et ferroviaires. Les frais de transport ont peu d'incidence sur la compétitivité de l'industrie et sont généralement absorbés par les producteurs à même le prix du bétail.

Récemment, un certain nombre d'entreprises spécialisées dans les charcuteries dites « ethniques » ont vu le jour. C'est un créneau plus rentable que celui des produits de base, comme les saucisses de Francfort, la mortadelle et le bacon en tranches. Bien que certains produits transformés soient exportés dans les régions frontalières des États-Unis, le volume total de ces exportations est peu important.

L'industrie canadienne de la viande a aussi ses faiblesses. En la comparant à l'industrie américaine, dont elle se rapproche sur le plan structurel et des activités, il faut noter un certain nombre de facteurs qui pourraient avoir des répercussions négatives sur tous les secteurs : une certaine surcapacité, un défaut d'économies d'échelle, un réseau de commercialisation international insuffisant, un écart entre les salaires et la productivité, enfin un problème de reconstitution du capital.

Cette capacité excédentaire qui nuit à l'industrie est due aux fluctuations cycliques et aux variations régionales en matière d'approvisionnement en bétail, de même qu'à l'utilisation permanente d'installations vétustes, qui sont, pour la plupart, des usines polyvalentes. Les nouveaux investissements prévus en Ontario et dans l'ouest du pays pourraient accélérer la rationalisation de l'industrie.

Malgré la tendance vers la spécialisation, les entreprises canadiennes sont bien plus petites que les principales usines américaines, dont beaucoup ont été construites au cours de la dernière décennie. L'intégration des sociétés américaines est plus marquée, car les plus grandes entreprises ont fait des acquisitions d'importance. En général, l'industrie utilise un équipement et des techniques récentes, même si le marché intérieur ne justifie pas l'acquisition de l'outillage de production ultra-rapide qu'utilisent les grandes usines des États-Unis et de la CEE. La concurrence serrée sur le marché intérieur ne permet aux entreprises canadiennes qu'un taux très bas de rendement des investissements, ce qui nuit à leur capacité d'accumuler suffisamment de capital pour amorcer des programmes importants de modernisation.

De plus, les usines qui veulent vendre à l'extérieur de la province ou du pays doivent satisfaire aux normes du Règlement sur l'inspection des viandes, lequel influe sur la disposition des lieux, le matériel et les coûts de construction.

Certaines des entreprises canadiennes les plus dynamiques maintiennent un réseau de ventes et de distribution à l'extérieur du pays, mais le coût de tels efforts en limite l'expansion. De nombreuses sociétés canadiennes font affaire avec des courtiers ou des sociétés commerciales pour gérer leur faible volume d'exportations, généralement secondaires comparé à leurs ventes sur le marché intérieur.

Tant au Canada qu'aux États-Unis, le coût de la main-d'œuvre constitue environ 10 p. 100 du coût des marchandises vendues. Certaines usines canadiennes offrent des salaires et des avantages sociaux supérieurs à ceux en cours aux États-Unis. Ces dernières années, l'industrie américaine de la viande a questionné les méthodes traditionnelles de calcul des salaires; il en est donc résulté une baisse des salaires et une augmentation du nombre d'usines sans syndicat. Par conséquent, beaucoup d'usines américaines, surtout dans le domaine de l'abattage, disposent d'un avantage de l'ordre de 10 p. 100 au poste du coût de la main-d'œuvre.

Facteurs liés au commerce

Dans le secteur de la viande, le commerce international est plutôt limité, car dominé par les États-Unis, la CEE, l'Australie, la Nouvelle-Zélande, l'Argentine et le Canada. Partout dans le monde, l'industrie de la viande est axée sur le marché intérieur et peu de pays exportent plus de 10 à 15 p. 100 de leur production. Si l'industrie de l'abattage et de la transformation veut consolider sa position et exporter de façon concurrentielle, elle doit disposer de marchés intérieurs importants. Notons l'influence croissante exercée sur le commerce par les programmes d'élimination des surplus lancés par la CEE et les États-Unis, ainsi que par les systèmes de quotas sur certains marchés en développement, comme ceux du Japon et de la Corée du Sud.

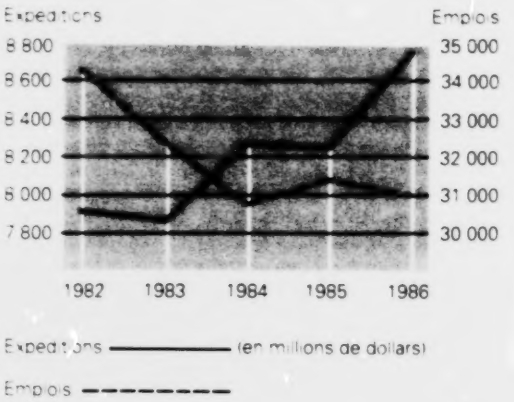
Au Canada, l'industrie de la viande demeure axée sur le marché intérieur, mais les relations commerciales jouent un rôle de plus en plus marqué sur sa rentabilité et les investissements qui y sont faits. Les échanges bilatéraux se font surtout avec les États-Unis, quoique les importations de bœuf d'Australie et de Nouvelle-Zélande et les exportations de porc vers le Japon soient non négligeables. Le commerce international de la viande est de plus en plus influencé par les subventions à l'élevage et à l'exportation en usage habituellement au sein de la CEE.

Les exportateurs canadiens font face à des barrières commerciales, comme les quotas d'importations ou les règlements d'hygiène, qui réduisent considérablement les exportations vers des marchés qui étaient autrefois importants au sein de la CEE. Ils en viennent donc à compter sur les marchés d'exportation, comme les États-Unis et le Japon, marchés où les producteurs canadiens doivent affronter des perturbations occasionnelles et une concurrence très vive.

Les tarifs douaniers imposés sur le bœuf par les États-Unis varient entre 0,02 $ la livre et un droit proportionnel de 4 p. 100, à l'exception des produits du bœuf destinés à la vente au consommateur, ces tarifs sont assez bas pour permettre un important flux des produits.

Quant aux tarifs canadiens, ils sont peu élevés, soit 0,02 $ la livre sur le bœuf frais ou surgelé. Par opposition, les tarifs imposés par la CEE sont de 20 p. 100, plus une cotisation variable, et ceux du Japon, de 25 p. 100.

Le Canada importe du bœuf des États-Unis, d'Australie, de Nouvelle-Zélande, du Danemark, d'Irlande et du Nicaragua. En 1985, les importations de bœuf subventionné en provenance de la CEE ont été soumises à un tarif compensatoire. La CEE en a appelé de cette décision auprès du GATT et la décision n'a pas encore été rendue. La viande de porc fraîche et surgelée peut entrer au Canada en franchise de droits, sous réserve des règlements d'hygiène. Au cours des dernières années, le Canada n'a importé de la viande de porc que des États-Unis, du Danemark et d'Irlande.



Le Canada et les États-Unis ont adopté des mesures législatives qui les autorisent à limiter les importations de bœuf et de veau, ainsi que celles de mouton et de chèvre dans le cas des États-Unis. L'application de ces mesures a causé des perturbations périodiques sur le marché nord-américain de la viande. Les limites imposées par un pays entraînent généralement des mesures similaires chez l'autre pour éviter la déviation commerciale.

Le Canada exporte surtout aux États-Unis de la viande pour transformation, et en retour, achète des coupes de bœuf plus coûteuses pour le marché des hôtels, des restaurants et des institutions. La différence des systèmes de classement canadien et américain a un effet direct sur le commerce bilatéral. Le classement de viande de bovins en vigueur aux États-Unis accorde une prime plus élevée pour la viande grasse, tandis que le système canadien en octroie une pour la viande maigre. Ainsi, les entreprises canadiennes, disposant d'un surplus de viande maigre et désirant l'exporter aux États-Unis, ne peuvent souvent offrir des prix concurrentiels.

De façon générale, les producteurs canadiens de bœuf arrivent difficilement à exporter au Japon. Le gouvernement japonais impose de stricts contingents sur les importations de bœuf et le pays obtient aisément des États-Unis la viande persillée que ce marché privilégie.

Le Canada est un des principaux exportateurs de viande de porc au monde; ses principaux concurrents sont le Danemark et les États-Unis. Ce dernier représente le premier marché d'exportation du Canada (77 p. 100 des ventes), le Japon étant en deuxième place (21 p. 100). Cette uniformité rend l'industrie très vulnérable aux baisses de la demande sur ces deux marchés. Par suite de l'imposition de tarifs extrêmement élevés (20 p. 100) et de cotisations variables, la CEE, autrefois important marché d'exportation, est devenue d'accès très difficile.

En 1984, le U S National Pork Producer's Council a porté plainte contre les arrivages canadiens de porc à bas prix qui nuisaient aux producteurs américains. Depuis le 25 juillet 1985, un tarif compensatoire est imposé sur les importations de porc vivant provenant du Canada mais non sur les carcasses, ce qui a réduit l'entrée de porc vivant aux États-Unis.

Plusieurs dispositions de l'Accord de libre-échange auront des conséquences directes sur l'industrie de la viande et des produits dérivés, comme l'exemption mutuelle des restrictions imposées par les lois régissant l'importation de la viande, l'élimination des tarifs douaniers, les efforts pour harmoniser la réglementation technique et les méthodes d'inspection, l'interdiction des subventions à l'exportation dans le commerce bilatéral des produits agricoles et le principe de l'arbitrage des différends. L'Accord pourra aussi avoir des effets indirects en raison, d'une part, de l'élimination des permis d'importation pour les céréales fourragères, actuellement exigés par la Commission canadienne du blé, lorsque les deux pays auront appliqué le principe de la parité de soutien aux céréales et, d'autre part, de la suppression des tarifs sur l'équipement et le matériel d'emballage utilisés dans l'industrie.

Facteurs technologiques

La technologie utilisée par l'industrie canadienne est comparable à celle des autres pays industrialisés. Cependant, aux États-Unis et au sein de la CEE, plusieurs usines disposent d'un outillage ultra-rapide et à fort rendement. Le Canada n'a pas encore fait appel à cette technique, en raison de la faible envergure des marchés intérieurs et de l'incertitude face aux marchés d'exportation. Néanmoins, la construction, en Alberta, d'une usine de calibre international, dont une grande part de la production est destinée à l'exportation de bœuf, permettra au Canada d'avoir recours à la technologie et à des méthodes de production de pointe et à grand rendement.

Parmi les changements technologiques notables qui devraient survenir dans l'industrie, citons la généralisation de l'automatisation, le système de classement électronique et les nouveaux concepts dans l'emballage qui, en allongeant la durée de conservation des viandes, pourraient avoir des répercussions considérables sur la distribution.

Autres facteurs

Le gouvernement intervient dans le secteur de l'industrie des protéines animales, grâce à ses programmes de gestion des stocks qui réglementent la production de la volaille, mais non dans les secteurs du bœuf et du porc. Cependant, il voit à l'application de règlements précis en matière d'hygiène et d'inspection des viandes. Les normes sur le débitage des carcasses de bœuf ont été modifiées pour les rendre plus conformes aux pratiques internationales.

Les programmes de stabilisation des prix, destinés aux éleveurs, visent à réduire l'incidence des cycles de production. Plusieurs provinces ont ajouté à ces programmes diverses initiatives pour encourager l'autonomie locale dans l'élevage du bétail. Un programme tripartite pour le bétail et le porc, financé à parts égales par les gouvernements fédéral et provinciaux et par les éleveurs, a été sanctionné en 1985.

L'Alberta a créé un important programme visant à réduire les coûts des céréales fourragères (Crow Rate Offset). Ce programme, qui en est à sa seconde année d'existence, favorise l'alimentation du bétail et devrait améliorer l'approvisionnement en bétail des producteurs locaux de bœuf et de porc.

3. Évolution de l'environnement

La demande intérieure par personne, pour la viande rouge, devrait continuer de diminuer en raison du vieillissement de la population, de l'évolution du mode de vie et de facteurs réels ou fictifs liés à la santé. La substitution de la viande blanche à la viande rouge se maintiendra, mais elle sera partiellement limitée par les programmes de gestion des stocks de volaille.

Avec les progrès techniques, la mise au point de nouvelles méthodes de manutention et de distribution se poursuivra. Ainsi, l'emballage du bœuf paré en blocs pour la vente au détail, à l'usine d'abattage ou à proximité, éliminant les livraisons de quartiers de viande vers les principaux marchés, accroîtra le rendement, mais exigera la rationalisation de la distribution (par exemple, la disparition du débitage des viandes par le détaillant).

Cette méthode d'emballage du bœuf semble plus prometteuse pour l'industrie, surtout si elle est conjuguée à la commercialisation par marque. Un système semblable pour le porc pourrait en améliorer la distribution et la durée de conservation. Ces techniques sont déjà utilisées en Europe et aux États-Unis et pourraient entraîner la centralisation du débitage et de l'emballage de la viande dans des installations autres que les supermarchés.

De par sa nature, l'industrie de la viande est caractérisée par une faible marge et une activité à haute capacité; la concurrence serrée sur ce marché pourrait entraîner une rationalisation accrue, au cours de la prochaine décennie. Dans certaines régions, la structure de l'industrie pourrait changer avec la disparition des installations vétustes et l'apport de nouveaux investissements, en particulier dans l'Ouest, où plusieurs grandes entreprises, dont une multinationale étrangère, s'apprêtent à investir. Cette augmentation de la capacité aura une incidence marquée sur la structure et la rentabilité des autres entreprises et pourrait inciter les usines d'abattage et de transformation à se rapprocher des grands centres d'élevage.

Pour l'industrie de la viande, l'Accord de libre-échange garantira l'accès à ce marché de plus en plus important que sont les États-Unis. Tout particulièrement, le fait d'être soustraite à l'application de la *Meat Import Law* éliminera la menace sans cesse renaissante de la fermeture des frontières aux exportations de bœuf. De plus, l'élimination éventuelle des tarifs douaniers, l'harmonisation progressive des normes techniques et le principe de l'arbitrage des différends devraient inciter les entreprises canadiennes à investir dans de nouvelles installations de plus grande envergure capables d'approvisionner les marchés régionaux à l'échelle du continent. Il faut aussi prévoir que les entreprises américaines intensifieront leurs efforts pour pénétrer le marché canadien, surtout au Québec et en Ontario. Ainsi, faut-il s'attendre, à long terme, à une intensification des échanges bilatéraux.

4. Évaluation de la compétitivité

Dans l'ensemble, cette industrie est en mesure de fournir la plupart des produits de la viande à des prix assez concurrentiels pour dominer le marché intérieur et exporter, à un degré moindre, vers les marchés commerciaux du Japon et des États-Unis. En général, les entreprises américaines ont plusieurs longueurs d'avance sur leurs rivales canadiennes quant au volume de leurs exportations, aux réseaux de commercialisation internationaux et à la gamme des produits à valeur ajoutée lancés sur le marché à des prix concurrentiels. Néanmoins, certaines sociétés, surtout en Alberta, consacrent de plus en plus de ressources à l'expansion des exportations. Les entreprises ayant déjà accès à des réseaux internationaux de distribution ont un avantage croissant sur le plan de la concurrence.

L'industrie de l'abattage est compétitive, face aux industries des autres pays exportateurs, et peut le rester si elle améliore sans cesse son efficacité et réduit ses coûts de production. Pour conserver et accroître sa compétitivité, elle devra continuer la modernisation et la robotisation de ses usines, et maintenir une capacité de production suffisante. Enfin, le secteur de la transformation devra continuer de s'adapter à la concurrence par marque, qui va en s'accroissant.

L'Accord de libre-échange aura des répercussions positives, car il vise à encourager les plus importantes entreprises au fur et à mesure qu'elles auront un accès plus sûr au plus grand marché du monde dans leur domaine. Sans doute en résultera-t-il aussi des modifications régionales, de façon à profiter davantage des perspectives de commercialisation à l'échelle du continent. Il faut également s'attendre à une intensification des échanges bilatéraux. L'industrie de la viande repose sur une assise solide qui permet d'édifier des entreprises axées sur le marché international.

Pour de plus amples renseignements sur ce dossier, s'adresser à :

Industries des services et des biens de consommation
Ministère de l'Expansion industrielle régionale
Objet : Viande et produits dérivés
235, rue Queen
Ottawa (Ontario)
K1A 0H5

Tél. : (613) 954-2936

PRINCIPALES STATISTIQUES — CTI 1011 (1980)

	1973	1982	1983	1984	1985	1986
Établissements	473	482	499	536	535	530
Emplois	30 937	34 319	32 273	30 836	31 370	31 000
Expéditions*	3 288	7 920	7 854	8 277	8 248	8 762
Produit intérieur brut**	854,6	1 067,5	939,1	956,4	1 069,1	1 063,1
Investissements*	119,0	153,3	167,8	179,8	190,0	n d
Profits après impôt*	n d	71,6	93,8	94,0	95,0	n d
(en % des ventes)	n d	0,8	1,0	1,0	1,0	n d

STATISTIQUES COMMERCIALES

	1973	1982	1983	1984	1985	1986
Exportations *	294	1 022	1 079	1 118	1 048	1 262
Expéditions intérieures *	2 994	6 898	6 775	7 159	7 200	7 500
Importations *	264	426	480	521	574	472
Marché intérieur *	3 258	7 324	7 255	7 680	7 774	7 972
Exportations (en % des expéditions)	9	13	14	14	14	14
Importations (en % du marché intérieur)	9	6	7	7	7	6
Part canadienne du marché international	1,78	3,23	3,04	3,30	3,27	3,10

Source des importations		E.-U	CEE	Australie et N.-Z	Autres
(en % du total)	1982	47	4	39	10
	1983	47	6	33	14
	1984	50	12	22	16
	1985	45	14	26	15
	1986	48	6	43	3

Destination des exportations		E.-U	CEE	Asie	Autres
(en % du total)	1982	48	11	26	15
	1983	42	9	23	26
	1984	57	12	21	10
	1985	59	4	12	25
	1986	63	9	16	12

RÉPARTITION RÉGIONALE — Moyenne des 3 dernières années

	Atlantique	Québec	Ontario	Prairies	C.-B.
Établissements (en %)	4,3	24,9	35,9	27,1	7,8
Emplois (en %)	1,0	24,2	39,0	27,7	8,1
Expéditions (en % du total)	0,5	25,8	32,4	35,3	5,8

PRINCIPALES SOCIÉTÉS

Nom	Propriété	Emplacement
1. Canada Packers Inc.	canadienne	Ontario, Québec, Alberta, Saskatchewan
2. Burns Meats Ltd.	canadienne	Alberta, Ontario, Manitoba
3. J.M. Schneider Ltd.	canadienne	Ontario, Manitoba, Alberta
4. Coopérative fédérée	canadienne	Québec
5. Gainers Inc.	canadienne	Alberta, Ontario

* Les montants indiqués sont exprimés en millions de dollars.
** Les montants indiqués sont exprimés en millions de dollars constants de 1981.